





Michaël Van Droogenbroeck  
Ewald Pironet

INVESTEREN  
IN DE TWEEDE  
HELFT VAN JE  
LEVEN

UW GELD NA  
CORONA

Wat met je geld als je kinderen  
(bijna) het huis uit zijn en de lening  
(ongeveer) is afbetaald

Lannoo

[WWW.LANNOO.COM](http://WWW.LANNOO.COM)

Registreer u op onze website en we sturen u regelmatig een nieuwsbrief met informatie over nieuwe boeken en met interessante, exclusieve aanbiedingen.

**Omslagontwerp:** Studio Lannoo (Mieke Verloigne)

**Omslagfoto's:** Hervé Debaene, Björn Comhaire

**Vormgeving:** Thijs Kestens & Steven Theunis, Armée de Verre

**Redactie:** Jan Lodewyckx

© Ewald Pironet, Michaël Van Droogenbroeck

en Uitgeverij Lannoo nv, Tielt, 2020

Zevende, geactualiseerde druk, 2021

D/2021/45/575 - ISBN 978 94 014 7859 5 - NUR 740/794

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voorwoord .....	11
-----------------	----

## HOOFDSTUK 1

### Investeren in de tweede helft van je leven: wat er verandert

---

1.1 Wat? Een <i>midlifeboost</i> ? .....	17
1.2 Wat gebeurt er tussen je veertigste en je pensioen? .....	27
1.3 Wat gebeurt er rond je 65ste? .....	31
1.4 Wat gebeurt er na je zeventigste? .....	35
1.5 Hoeveel moet je sparen? .....	37

## HOOFDSTUK 2

### Jij en je geld

---

2.1 Wat ken jij van geldzaken? .....	41
2.2 Hoe ga je om met geld? .....	45
2.3 Wat is je beleggersprofiel? .....	47
2.4 Intermezzo: wat zegt de theorie van de efficiënte portefeuille? .....	53
2.5 Wat zijn je financiële behoeften? .....	56
2.6 Wil je goed slapen? .....	60

## HOOFDSTUK 3

### Spaarboekje

---

3.1 Waarom is het spaarboekje zo populair? .....	64
3.2 Hoe werkt het spaarboekje? .....	67
3.3 Hoe wordt de rente bepaald? .....	69
3.4 Hoeveel rente krijg je? .....	71
3.5 Wat is het gevaar van inflatie? .....	76
3.6 Wat zegt de coronatest? .....	80

## HOOFDSTUK 4

### Eigen woning

---

4.1 Huisje-tuintje-boompje voor iedereen? .....	85
4.2 De beste investering ooit? .....	88
4.3 Welke extra investeringen zijn nodig? .....	95
4.4 Altijd hoger en hoger? .....	97
4.5 Het huis verkopen? .....	102
4.6 Wat zegt de coronatest? .....	105

## HOOFDSTUK 5

### Tweede verblijf of vastgoed om te verhuren

---

5.1	Wat is het dubbele rendement bij vastgoed? . . . . .	110
5.2	Hoeveel bedragen de kosten? . . . . .	111
5.3	Wat maakt investeren in vastgoed interessant? . . . . .	115
5.4	Hoe bereken je het rendement? . . . . .	117
5.5	De investering waard? . . . . .	120
5.6	Beleggen in papieren bakstenen? . . . . .	123
5.7	Of een vaste stek in het buitenland? . . . . .	125
5.8	Nog exotischer? . . . . .	128
5.9	Wat zegt de coronatest? . . . . .	129

## HOOFDSTUK 6

### Aandelen

---

6.1	Wat leren Fortis en Lernout & Hauspie? . . . . .	134
6.2	Wat is een aandeel? . . . . .	138
6.3	Hoeveel bedragen de kosten? . . . . .	141
6.4	Wanneer ben ik aandeelhouder? . . . . .	143
6.5	Wanneer verkoop ik? . . . . .	145
6.6	Alle eieren in één mand? . . . . .	147
6.7	Een fonds? Of een holding? . . . . .	153
6.8	Beleggen vanuit de hangmat? . . . . .	156
6.9	Wat zegt de coronatest? . . . . .	158

## HOOFDSTUK 7

### Van crowdfunding over win-win tot coöperaties

---

7.1	Crowdfunding is dus schooien in stijl? . . . . .	163
7.2	Is crowdfunding ook een fun ding? . . . . .	166
7.3	Crowdfunding op steroïden. Op wát? . . . . .	168
7.4	Wie wint bij win-win? . . . . .	170
7.5	En wat met coöperatieve aandelen? . . . . .	172
7.6	Wat zegt de coronatest? . . . . .	174

## HOOFDSTUK 8

### Obligaties

---

8.1	Zijn obligaties alleen voor platbroeken? . . . . .	179
8.2	Waarom zijn ze soms geliefd en worden ze soms uitgespuwd? . . . . .	182
8.3	Waarom is het zo stil over de staatsbons? . . . . .	185
8.4	Waarom is het zo vaak aanschuiven voor bedrijfsobligaties? .	188
8.5	Wat is het nut van ratingbureaus? . . . . .	190
8.6	Hoe een obligatie kopen en wat moet dat kosten? . . . . .	194
8.7	Welk type obligatie past bij jou? . . . . .	197
8.8	Wat zegt de coronatest? . . . . .	198

## HOOFDSTUK 9

### Vreemde munten

---

9.1	Hoe wordt het spel van de wisselkoersen gespeeld? . . . . .	202
9.2	Hoe spaar en beleg je in vreemde valuta? . . . . .	206
9.3	Wat is de truc van de bitcoin en andere cryptovaluta? . . . . .	209
9.4	Wat leert de tulpenmanie je? . . . . .	214
9.5	Waarom mag je het piramidespel of ponzischema nooit vergeten? . . . . .	219
9.6	Wat zegt de coronatest? . . . . .	223

## HOOFDSTUK 10

### Goud en andere grondstoffen

---

10.1	Waarom is goud koning? . . . . .	228
10.2	Blinkt goud altijd? . . . . .	230
10.3	Wat heeft de wet van vraag en aanbod met goud te maken? . . . . .	230
10.4	Wat zeggen de goudkevers? En hun tegenstanders? . . . . .	232
10.5	Hoe investeren in goud? . . . . .	236
10.6	Nog (grond)stof om over na te denken? . . . . .	237
10.7	Wat zegt de coronatest? . . . . .	240

## HOOFDSTUK 11

### Kunst en andere passionele investeringen

---

11.1	Is kunst kopen een kunst? . . . . .	244
11.2	Wat is het risico van verliefd worden? . . . . .	248
11.3	Wat is een kunstwerk waard? . . . . .	253
11.4	Wat zegt de coronatest? . . . . .	260

## HOOFDSTUK 12

### Levensverzekeringen

---

12.1	Ken je nog het roze konijn? . . . . .	265
12.2	Wat is typisch aan Tak <sub>21</sub> ? . . . . .	266
12.3	Wat is typisch aan Tak <sub>23</sub> ? . . . . .	271
12.4	Is Tak <sub>44</sub> werkelijk Tak <sub>21</sub> + Tak <sub>23</sub> ? . . . . .	274
12.5	Hoe past een levensverzekering in je vermogensplanning? . .	274
12.6	Wat zegt de coronatest? . . . . .	275

## HOOFDSTUK 13

### Investeren in de mensheid en in jezelf

---

13.1	Euh, investeren in de mensheid? . . . . .	279
13.2	Euh, investeren in jezelf? . . . . .	282
13.3	Euh, en wat zegt de coronatest? . . . . .	287

## HOOFDSTUK 14

### Denken aan je (klein)kinderen

---

14.1	Wie erft wat? . . . . .	292
14.2	Waarom een testament? . . . . .	294
14.3	Hoe stel je een testament op? . . . . .	298
14.4	Hoeveel bedraagt de erfbelasting? . . . . .	301
14.5	Schenken om (erf)belasting te ontwijken? . . . . .	305

Nawoord . . . . .	311
Figuren . . . . .	322
Trefwoorden . . . . .	324
Dankwoord & bibliografie . . . . .	331







## Voorwoord

‘Vertel het ons nu eens, want gij weet het natuurlijk. Waarin moeten we investeren voor een mooie opbrengst, wat is de gouden tip?’ Het is een vraag die allicht elke journalist die over geld en beleggen bericht minstens één keer per week te horen krijgt. Het voordeel van zo’n telkens weerkerende vraag is dat je gaandeweg ook enkele standaardantwoorden klaar hebt zitten. ‘Als ik dat wist, dan had ik hier nu niet gezeten’, helpt vaak om de nieuwsgierige vraagsteller met een glimlach én een kluitje in het riet te sturen. Het komt trouwens ook dicht bij de waarheid. Want, waarom zou een financieel journalist weten waarin de toevallige vraagsteller zou moeten investeren om een mooi rendement te halen?

De realiteit is dat er ook helemaal geen juist of fout universeel antwoord bestaat op die vraag. Dat antwoord hangt af van persoon tot persoon, en zal ongetwijfeld verschillen voor jou en voor ons. Ook voor ons, Ewald en Michaël, is dat antwoord niet hetzelfde. Bovendien kan het antwoord vandaag helemaal anders zijn dan het antwoord over vijf jaar.

Net daarom hebben we allebei even getwijfeld of het wel een goed idee was daar een boek over te schrijven. Er kunnen al flink wat boekenrijen gevuld worden met al die gouden tips, met waar volgens de auteurs het rendement te halen valt. Maar wat ben je met een strategie voor aandelen als je ’s nachts wakker ligt van de minste koersdaling? Of wat heb je aan een analyse van obligaties als je al jaren trouw zweert aan de staatsbon?

Toch vonden we dat er iets ontbrak. Niet zozeer één concrete manier om te investeren, wel een overzicht van het hele pakket: alle manieren waarop je je geld kunt investeren. Met de voor- en de nadelen. Geen boek over alleen maar aandelen, of alleen maar vastgoed. En ook niet alleen maar over goud of kunst als belegging. Wel een boek dat al die mogelijkheden in kaart brengt. Alleen zo kun je correct kiezen waarin je wilt investeren, volgens je eigen mogelijkheden, verwachtingen en de risico’s die je al dan niet wilt nemen.

Hoort zoiets dan geen algemene basiskennis te zijn? Het antwoord is klaar en duidelijk ‘ja’. Wat een aandeel is, wat het verschil is met een obligatie, wat papieren vastgoed is en waarom goud niet beschermt tegen inflatie: je zou mogen verwachten dat elke scholier het leert en het voor de rest van zijn of haar leven onthoudt. Helaas is dat niet zo. De

financiële kennis is in ons land onvoldoende, vooral omdat er in het onderwijs nog te weinig aandacht aan wordt besteed. Er komt voorzichtig wat beterschap – in de nieuwe eindtermen is er meer aandacht voor die financiële basiskennis – maar de weg is nog lang.

Die beperkte kennis leidt er ook toe dat de zoektocht naar een manier om rendement te krijgen op het vermogen meestal eindigt waar hij begint: bij het klassieke spaarboekje. Dat spaarboekje is al decennialang veruit de populairste manier om een vermogen op te bouwen en te laten renderen. Daar is ook een goede reden voor: het spaarboekje is de veiligste manier om dat te doen. Maar het is dus lang niet de enige. Er zijn ook alternatieven die, in ruil voor wat meer risico, in het verleden meer rendement hebben opgeleverd. Voor veel van die alternatieven geldt echter het credo ‘onbekend maakt onbemind’. Net daaraan willen we met dit boek iets doen. Niet om je in de ene of de andere richting te duwen. Zoals gezegd geloven wij rotsvast dat die juiste richting niet bestaat. Ze hangt af van jouw individuele situatie, jouw mogelijkheden en jouw verwachtingen. Maar we zijn er wel van overtuigd dat het goed is om over al die verschillende mogelijkheden na te denken. Dat willen we je met dit boek laten doen.

Een hardnekkig misverstand daarbij is dat je rijk moet zijn om aan vermogensopbouw te doen. Niets is minder waar. Er moet uiteraard aan het einde van de maand wat overblijven na alle noodzakelijke uitgaven. Maar zodra je daar wat overschot hebt, kun je dat stukje gebruiken om het op termijn te laten renderen. Zo kun je er ten langen leste zelfs voor proberen te zorgen dat je het geld dat je nu niet gebruikt, laat aangroeien om het aan te wenden wanneer je het wel nodig hebt. Om maar te zeggen: vermogensopbouw is er voor bijna iedereen. Er zullen momenten in je leven zijn waarop je erin slaagt wat meer over te houden aan het einde van de maand en er zullen momenten zijn waar je daar minder in slaagt.

Net daarom richten we ons in dit boek tot wie min of meer in de tweede helft van zijn leven zit. Het moment waarop het huis bijna is afbetaald, de kinderen stilaan de deur uit zijn en je, onder meer dankzij je anciënniteit, vaak een beter loon hebt in vergelijking met het begin van je carrière.

*De tweede helft van je leven: dat is het moment waarop het huis bijna is afbetaald, de kinderen stilaan de deur uit zijn en je vaak een goed loon hebt. Het moment dus waarop je je vermogen kunt laten aangroeien.*

Ja, er zijn ook vele anderen die je duidelijk proberen te maken dat het misschien zinvol is om verder te kijken dan alleen maar naar het spaarboekje. Vaak vertrekken die ook van hetzelfde uitgangspunt als wij in dit boek. Alleen is het eindpunt niet altijd hetzelfde. Een gesprek over je financiële toekomst bij jouw bank eindigt misschien al te gemakkelijk bij het beleggingsproduct waar jouw bank je graag naartoe wil leiden, en dat misschien ook op jouw maat gesneden is. Alleen: wij denken dat we als journalisten die de financiële wereld al jaren volgen je met dit boek ook een écht brede blik kunnen bieden. Terwijl alle mogelijkheden worden afgewogen en beoordeeld op hun plus-, maar ook hun minpunten en je in staat stellen die keuze te maken die het dichtst aansluit bij wie je bent, wat je wilt en wat je doelen zijn.

Tussen het prille idee van dit boek en het drukken ervan kwam de coronacrisis. Die heeft de hele wereld grondig door elkaar geschud. Niet alleen op gezondheidsvlak, maar zeker ook op economisch en financieel gebied. De coronacrisis was een serieuze test voor de robuustheid van elke spaar- en beleggingsvorm. Voor dit boek kwam dat niet zo slecht uit, want laten we niet vergeten dat we zowat om de tien jaar wel een recessie meemaken. De schok is niet altijd even groot, maar ons vermogen werd de afgelopen vijftig jaar zeker zes keer flink op de proef gesteld: in de jaren zeventig met de oliecrisis, begin jaren tachtig met de tweede oliecrisis, in 1993 was er de nasleep van de Golfoorlog, in 2000–2001, toen de dotcomzeepbel uit elkaar spatte en er de aanslagen op de Twin Towers in New York waren, zeven jaar later volgde de bankencrisis, rond 2012–2013 de eurocrisis. En nu dus de coronacrisis, die de wereldeconomie zwaar teistert. Op het eind van elk hoofdstuk volgt de coronatest: hoe reageert die spaar- en beleggingsvorm op de eerste coronagolf, de zwaarste recessie sinds de Grote Depressie van de jaren dertig?

Meer dan ooit zijn we ervan overtuigd dat het belangrijk is om goed na te denken over de opbouw van je vermogen. Later, als je met pensioen bent, valt jouw beschikbaar inkomen flink terug, en dan is het nuttig de vruchten te plukken van die vermogensopbouw om je levensstijl te kunnen aanhouden. Of misschien kun je zo een appeltje voor de dorst

sparen als je, nog later, verzorging nodig hebt. Of om aan je kinderen en later ook kleinkinderen te kunnen schenken. Wat je ook zoekt, om welke reden je dat vermogen ook wilt opbouwen, wij proberen je in dit boek alle mogelijkheden duidelijk te beschrijven.

Zo kunnen we voortaan ook die ene vraag wel beantwoorden. Wie ons nu nog aanspreekt met de vraag ‘vertel het eens, waarin moeten we investeren?’ kunnen we met recht en reden één gouden tip geven. ‘Koop ons boek, dat is de beste investering om te beginnen’, zo zal dat antwoord luiden.

Bij deze geactualiseerde druk staan we een jaar verder in de bestrijding van de coronapandemie. De beschreven tendensen in ons boek gelden nog altijd en zijn zelfs versterkt. Zo groeide het geld op het spaarboekje fors aan, werd het vastgoed veel duurder, klom de beurs fluks hoger en maakte de bitcoin nog grotere capriolen. We hebben de cijfers indien nodig geactualiseerd.

Het afgelopen jaar hebben we afscheid moeten nemen van Fons Verplaetse, een van de getuigen die in dit boek hun portefeuille openden. De oud-gouverneur van de Nationale Bank overleed nauwelijks een maand na het verschijnen van ons boek op negentigjarige leeftijd na een korte ziekte en aan de gevolgen van corona. Het interview dat hij aan ons gaf voor dit boek over hoe hij omging met geld, was zijn laatste.

We hebben het voorbije jaar hard gewerkt aan de prequel van dit boek, dat als logische titel *Investeren in de eerste helft van je leven* kreeg. Het richt zich op iedereen tussen 15 en 51 jaar, en de ondertitel zegt waarover dat boek gaat: *hoe je de fundamenten legt voor een (bijna) zorgeloos financieel leven en een (flink) spaarpotje*. Vanzelfsprekend staan de boeken *Investeren in de eerste helft van je leven* en *Investeren in de tweede helft van je leven* op zichzelf en kunnen ze apart worden gelezen. Maar zoals het Oude en het Nieuwe Testament vormen ze samen een soort Bijbel over hoe je tijdens je leven verstandig en bewust moet handelen in geldzaken.

We hebben bij de twee boeken ook een playlist samengesteld, met liedjes die niet alleen handelen over de onderwerpen die in onze boeken aan bod komen, maar die we vooral ook mooi vinden. Je vindt ze op Spotify met als titel *Investeren in je leven*.

We kunnen je dit keer dan ook niet alleen veel leesplezier, maar ook veel luisterplezier toewensen!

## HOOFDSTUK 1

# Investeren in de tweede helft van je leven: wat er verandert

Waarin de lezer wordt uitgelegd waarover dit boek gaat. En dat gaat over geldkwesties tussen pakweg je veertigste levensjaar en je pensionering, wanneer jouw financieel vermogen toeneemt. Maar ook over het pensioen en de inkomensval. En over de periode na de pensionering, wanneer de uitgaven hoog kunnen oplopen. Trouwens, heeft de ‘midlifeboost’ – niet te verwarren met de midlifecrisis – ook jou al in zijn greep?

### MIDLIFECRISIS.

Psychologische ontwikkelingsfase van mensen tussen veertig en vijftig jaar. Vaak worden ze op die leeftijd geconfronteerd met zingeingsvraagstukken en raken ze daardoor uit balans. De term werd in 1965 geïntroduceerd door de Canadese psychoanalyticus Elliott Jaques.

---

### MIDLIFEBOOST.

Financiële fase in het leven van mensen tussen pakweg veertig en zestig jaar. Vaak beschikken ze in die periode van het leven over meer geld, bijvoorbeeld omdat de hypotheeklening is afbetaald, de kinderen het huis uit zijn of ze iets erven. De term werd in 2020 geïntroduceerd door Michaël Van Droogenbroeck en Ewald Pironet.



## 1.1 Wat? Een midlifeboost?

Een midlifecrisis, ja daar hebben we allemaal al eens van gehoord. Misschien heb je er zelfs al een gehad. Of zit je er middenin. Rond zijn veertigste koopt de man een Harley-Davidson, omdat hij eindelijk met volle teugen van het leven wil genieten. Als het daarbij blijft, want soms verlaat hij vrouw en kinderen om met een jongere vriendin op avontuur te trekken.

Ook vrouwen kunnen een midlifecrisis doormaken, maar dat zou zich dan volgens gespecialiseerde literatuur eerder uiten in het volgen van een cursus bloemschikken. Of door met een matje onder de arm naar de yoga te trekken. Door heil te zoeken bij een spirituele stroming of sekte. Al zijn er natuurlijk ook vrouwen die dan jongere minnaars aan de haak slaan of zich een motor aanschaffen. Zoals er ook mannen zijn die dan met yoga beginnen.

Er is maar één probleem: hoewel iedereen het begrip ‘midlifecrisis’ kent, er volledige bibliotheken over zijn volgeschreven en je misschien denkt dat je er een hebt gehad of er middenin zit, twijfelen wetenschappers er sterk aan of zo’n midlifecrisis wel bestaat. ‘Het idee van een universele midlifecrisis verkeert in een flinke crisis’, schrijft Robert S. Feldman in zijn klassieke handboek *Ontwikkelingspsychologie*. ‘Het bewijs van een wijdverbreide midlifecrisis is er niet. Sterker nog, uit de meeste onderzoeken blijkt dat verreweg de meeste mensen de overgang naar de middelbare leeftijd relatief kalm doorstaan.’

Terwijl wetenschappers onderling discussieerden of de midlifecrisis nu wel of niet echt bestond, beschreven Britse onderzoekers onder leiding van econoom Andrew Oswald in 1996 dat de tevredenheid over het werk van de gemiddelde werknemer zeker een U-vorm heeft: in de eerste jaren zijn personeelsleden enthousiast, dan gaat de tevredenheid achteruit en is die dramatisch slecht tijdens de middelbare leeftijd, om daarna weer toe te nemen.

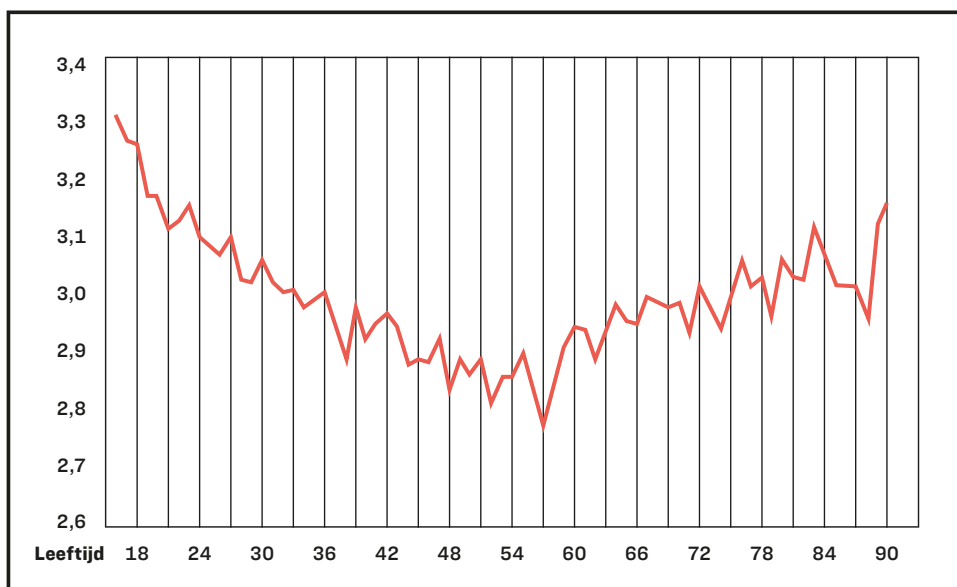
Oswald trok samen met zijn Brits-Amerikaanse collega David Blanchflower verder op onderzoek. In 2008 beschreven ze dat niet alleen de arbeidstevredenheid, maar ook de wellbeing, de tevredenheid over het eigen leven, een U-curve vertoont. De tevredenheid over het eigen leven ligt meestal hoog bij jonge mensen en begint af te nemen zodra ze dertig zijn gepasseerd. Tussen midden veertig en midden vijftig zit die tevredenheid in een dal, om daarna weer te pieken zoals bij de twintigers.

Dat geldt volgens Oswald en Blanchflower voor zowel mannen als vrouwen. En ze stelden die U-vorm in de tevredenheid over het eigen leven vast in zowel Europa, Noord- en Zuid-Amerika als Azië. En in alle klassen van de samenleving, of je nu directeur bent, bediende, of een vader of moeder die het huishouden doet.

Oswald en Blanchflower bleven ook de afgelopen jaren nog nieuwe data verzamelen. Telkens weer wordt de U-vorm voor de tevredenheid over het eigen leven bevestigd (zie figuur 1).

**Figuur 1** Hoe tevreden ben je over je eigen leven?  
(Studie in 36 Europese landen, volgens leeftijd, 2016)

Bron: Blanchflower & Oswald



**Rond het vijftigste levensjaar zijn mannen en vrouwen het minst tevreden over hun eigen leven. Daarna neemt de tevredenheid toe en na het 75ste levensjaar bereikt het opnieuw het niveau van toen ze twintig jaar waren.**

De econoom Hannes Schwandt zocht naar een verklaring voor de U-vorm die Oswald en Blanchflower wereldwijd vaststelden voor de tevredenheid over het eigen leven. Schwandt onderzocht daarvoor de gegevens van 23.000 Duitsers tussen 17 en 85 jaar: hoe tevreden waren zij over hun leven en wat waren hun verwachtingen? Hij kwam tot het besluit dat jongvolwassenen optimistisch en zeer tevreden zijn over hun leven

en ook positieve verwachtingen hebben. Als we ouder worden, blijkt dat niet al onze dromen zijn uitgekomen en worden we ook minder optimistisch over de toekomst. Ergens rond de leeftijd van 45 jaar sukkelt de tevredenheid tot op de bodem. Vanaf pakweg 65 jaar worden we opnieuw tevredener over wat we hebben bereikt en nemen berusting en dankbaarheid de overhand. De verwachtingen zijn minder hooggespannen en worden ook vaker overtroffen. De tevredenheid over het leven stijgt opnieuw, aldus Schwandt.

Wat is nu opmerkelijk? Terwijl de tevredenheid over het eigen leven tijdens de levenscyclus een U-vorm doormaakt, ziet de levenscyclus van de financiële toestand er eerder als een  $\cap$ -vorm uit, net het tegenovergestelde dus. De Italiaans-Amerikaanse econoom en Nobelprijswinnaar Franco Modigliani, 'de belangrijkste econoom van zijn tijd', ontwikkelde in 1953 al een theorie over 'de levenscyclus van het sparen', samen met zijn vroeggestorven collega Richard Brumberg. Kerngedachte was dat mensen geneigd zijn te sparen in goede tijden, om dat geld uit te geven in minder goede tijden. Anders geformuleerd: sparen is uitgestelde consumptie. Dat lijkt vandaag misschien een vanzelfsprekendheid, maar zeventig jaar geleden was dat een nieuw inzicht.

Samen met zijn Japans-Amerikaanse collega Albert Ando schreef Modigliani een van de eerste papers over de levenscyclus van het sparen. Het verscheen in 1963 in *The American Economic Review*, met als titel 'The "life cycle" hypothesis of saving: aggregate implications and tests'. Het artikel staat vol wiskundige formules en werd later verder uitgewerkt. De kerngedachte is dat de beleggingsvoorkeur evolueert met de leeftijd van personen. Eenvoudig gesteld komt het erop neer dat de financiële levenscyclus vier opeenvolgende periodes bewandelt:

In de eerste fase, als jongvolwassene, leen je geld om een huis te bouwen of te kopen, een auto aan te schaffen enzovoort. Je hebt dan nauwelijks of geen spaargeld en vooral schulden.

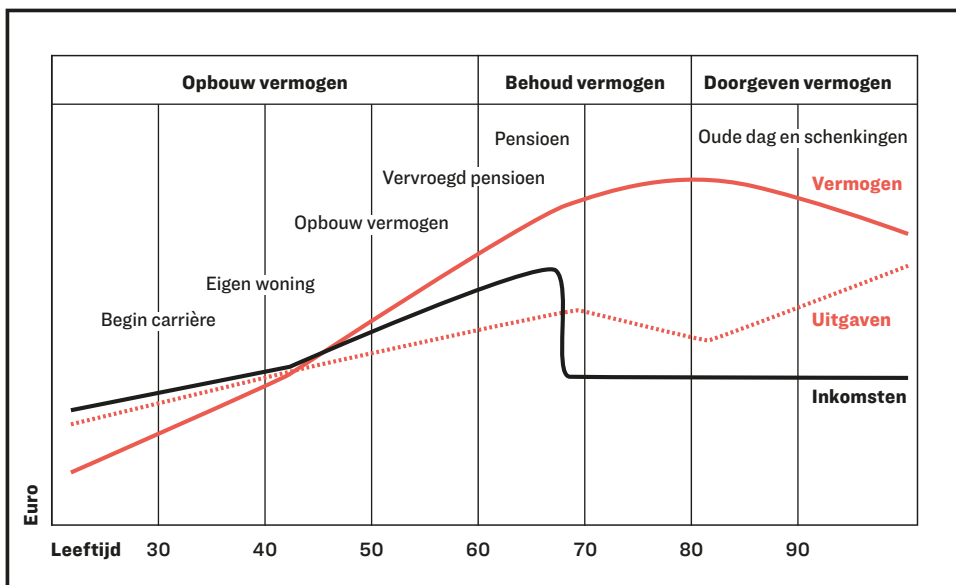
In de tweede fase stijgt je inkomen. Je krijgt meer geld op je rekening gestort dan je uitgeeft aan consumptiegoederen, bijvoorbeeld voor de aanschaf van een televisietoestel, een salon of om op reis te gaan. Ondertussen betaal je je lening(en) af.

In de derde fase, die ergens begint rond het veertigste levensjaar, kun je serieus beginnen met de uitbouw van je vermogen. Je denkt aan later, spaart en belegt met het oog op je oude dag.

Tot slot is er de vierde fase, na de pensionering: je inkomen valt terug. Misschien heb je nog wel genoeg om gewoon van te leven, maar vaak moet je een beroep doen op de inkomsten uit je vermogen, of je vermogen zelf aanspreken. Bijvoorbeeld, om de kosten van het woonzorgcentrum te betalen. Dan denk je er ook steeds vaker aan om (een deel van) het vermogen door te geven via een erfenis of schenking.

Schematisch ziet dat eruit zoals op figuur 2.

**Figuur 2** Levenscyclusmodel



Rond je vijftigste stijgen jouw inkomen en vermogen opvallend. Rond je 65ste levensjaar neemt het inkomen een duik, maar het vermogen kan nog enkele jaren aangroei. Vanaf je tachtigste nemen de uitgaven sterk toe.

Met de cijfers van de Europese Centrale Bank (ECB) en de Nationale Bank van België (NBB) kunnen we de evolutie van de inkomsten, schulden en het vermogen tijdens de levenscyclus meer in detail bekijken. Die cijfers tonen aan dat het inkomen van de referentiepersoon, het gezinshoofd, in België sterk toeneemt tot rond het vijftigste levensjaar. Daarna neemt het inkomen af. Het kent zelfs een serieuze terugval na het zestigste tot 65ste levensjaar, als mensen met pensioen gaan. Dat is duidelijk te zien op figuur 3. Die geeft zowel de evolutie van het gemiddelde inkomen in